Report on FORESTRY

Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry

Chair
The Honourable Leonard J. Gustafson

Deputy Chair
The Honourable John Wiebe

June 2001

THE STANDING SENATE COMMITTEE
ON AGRICULTURE AND FORESTRY

The Honourable Leonard J. Gustafson, Chair
The Honourable John Wiebe, Deputy Chair

and

The Honourable Senators

Sharon Carstairs, P.C. (or Fernand Robichaud, P.C.)
Thelma J. Chalifoux
Joyce Fairbairn, P.C.
Aurélien Gill
Elizabeth Hubley
Marjory LeBreton
John Lynch-Staunton, (or Noël Kinsella)
Donald Oliver
Terry Stratton
David Tkachuk
Jim Tunney

* Ex Officio Members

June Dewetering
Research Officer
Parliamentary Research Branch

Daniel Charbonneau
Clerk of the Committee

ORDER OF REFERENCE

Extract of the *Journals of the Senate*, Tuesday, March 20, 2001:

That the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry be authorized to receive, examine and report on the papers and evidence received and the work accomplished by the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry during its consideration of the present and future state of forestry during the second session of the Thirty-sixth Parliament; and

That the committee submit its report no later than June 30, 2001.

The question being put on the motion, it was adopted.

Paul C. Bélisle

Clerk of the Senate

FACT-FINDING MISSION TO BRITISH COLUMBIA, ALBERTA AND WASHINGTON STATE

INTRODUCTION

From 25 September 2000 to 28 September 2000, some members of the Sub-Committee on Forestry of the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry conducted a fact-finding mission in British Columbia, Alberta and the State of Washington to gather information on Canada's softwood lumber industry in the areas of corporate consolidation and globalization, value-added processing, marketing and the Softwood Lumber Agreement. Discussions were held with government officials, industry associations, academics, lumber producers, an Aboriginal group and a trade union. Most groups and individuals stressed the importance of the softwood lumber industry as a contributor to gross domestic product, employment (both direct and indirect, and particularly in forest-dependent communities) and the balance of trade in Canada. From this perspective, they identified various actions that the federal government could take to assist the industry. They lacked a consensus position on what should occur once the Softwood Lumber Agreement expires in March 2001.

A. Corporate Consolidation and Globalization

- some noted that the purchase of Canadian companies by U.S. firms (MacMillan Bloedel by Weyerhaeuser, Weldwood by International Paper, etc.) leads to an increased incentive on the part of international companies to find a solution to trade problems and avoid countervailing duty and anti-dumping actions; it also promotes a greater understanding of the different systems in the two countries

- one individual noted that while there has been significant consolidation in Eastern Canada in the pulp and paper sector and in newsprint, some Canadian companies on the west coast (such as Fletcher Challenge) are divesting themselves of their softwood lumber interests

- it was noted that, although the federal government plays a role in consolidation through the Competition Bureau review process, provincial governments can curb merger activity by refusing to grant harvesting rights, although this right of refusal generally is not exercised; provinces may also engage in a public hearing process prior to any merger or acquisition

- while some groups suggested that this decade will see the emergence of a North American market in softwood lumber and continued global consolidation, one individual argued that North American consolidation in the softwood lumber industry is unlikely to continue since the industry has few economies of scale; in his view, however, if a company needs pulp, then it may be easier to also own the lumber mill

B. Value-added Processing

- one group noted that growth in value-added processing is limited by its vulnerability to international competition and international trade challenges; consider, for example, U.S. attempts to reclassify drilled studs and rougher-headed lumber so as to include these products within the Softwood Lumber Agreement

- other challenges to value-added processing were identified as including regional and sectoral fragmentation, and a lack of economies of scale

- one group noted that the Softwood Lumber Agreement left some value-added firms with insufficient quota, thereby impairing their ability to develop markets; in its view, public policy generally does not support value-added development, given Crown ownership of land and tenure allocation, as well as taxes and regulations that erode investments made in technology, training and market development

- some groups identified Forest Renewal BC as a useful mechanism to enable industry to increase value-added production

C. Marketing

- there are many marketing challenges for the softwood lumber industry, given competition from other countries (including the Scandinavian countries) and from non-wood substitutes (such as steel, aluminum and concrete); it was suggested that as Canada and the United States have been "fighting" over their respective "share of the pie," the size of the pie has been shrinking

- several groups and individuals mentioned the importance of the Japanese market for Canadian softwood lumber producers (particularly coastal British Columbia producers), since residents of that country build a significant number of single-detached family homes from wood

- the Japanese market may be declining, however, with demographic changes, a flat economy, competition from other nations, and improved construction standards and more durable housing (in accordance with the 1999 Housing Quality Assurance Law) leading to reduced demand; there has also been a shift from the use of green lumber to kiln-dried or engineered lumber

- a number of groups mentioned that the Forest Renewal BC initiative has invested in market knowledge and development

- some groups and individuals noted the competition from such substitutes as steel and concrete, and mentioned what they consider to be several highly effective television advertisements highlighting the strength of steel; they identified the need for a "wood is good" campaign

- it was noted that the public and environmentalists continue to press for conservation and set-asides; such environmental initiatives, and the development of standards for certification, may be used as a marketing tool; however, their impact on the costs of production must be recognized

- many identified a role for the federal government in defending existing markets and in assisting in new product, market and technology development, and in skills upgrading and training; one group noted that although the U.S. could find such government activities "countervailable," it might be worth it from a cost-benefit perspective, in the sense that the benefits of development could outweigh the cost of any duty paid

- it was also noted that federal assistance is needed with respect to international boycotts and misinformation, and the use by some countries of tariff and non-tariff barriers (including environmental issues); in the view of some, governments are a more credible "messenger" than is industry, and are the greatest benefactors of a healthy industry

- some groups noted that one area to be marketed to a greater extent is the fact that lumber companies are the stewards of the resource, with a vested interest in its renewability; as well, our highly-skilled workforce and high-quality Canadian fibre must be stressed, and note should be made of the role played by forests as a carbon sink and a habitat for wildlife

- some groups and individuals identified the lack of coordination among federal departments and agencies, including the Department of Foreign Affairs and International Trade, Natural Resources Canada, Industry Canada, the Canada Mortgage and Housing Corporation, and the Export Development Corporation

- mention was made of forest practice codes, land and resource management plans, and various certification systems and standards; benefits of certification are

thought to include: increased market access, improved practices and operational efficiencies, enhanced employee morale, and public and customer acceptance; in the view of some, the federal government could be a vehicle where different groups espousing different standards could meet in an attempt at equivalency and a level playing field

D. The Softwood Lumber Agreement

- many groups and individuals noted that trade friction between Canada and the United States on the issue of softwood lumber has existed for over 100 years; however, friction has been heightened during the last 20 years, with many trade actions being launched by the United States against Canada; in the view of some, it is the largest trade irritant in the bilateral relationship, and is significant in terms of volume, value and duties paid

- most industry stakeholders had expected the 1996 signing of the Softwood Lumber Agreement to result in a measure of trade certainty and a period of "trade peace;" however, this has not been the case, and the United States has expressed concerns about the classification of products (such as drilled studs and rougher-headed lumber) and changes to British Columbia's stumpage system; there appears to be a lack of consensus among industry stakeholders within Canada about what should happen when the Agreement expires in March 2001, with some advocating free trade in softwood lumber and others supporting some type of managed trade

- nevertheless, Canadians have consistently argued that the domestic softwood lumber industry is not being subsidized, but rather that the systems in Canada and the United States are different; the fact that land may be owned by the Crown doesn't imply that timber is not competitively-priced

- the classification of value-added products in light of the Softwood Lumber Agreement was identified as perhaps being particularly important for producers that lack adequate quota; a lack of adequate quota also has implications for employees affected by layoffs and closures; moreover, for those with quota, line speedups associated with the need to fill the quota may increase accident rates

- while there has been friction between Canada and the United States, there has also been discontent within Canada, particularly regarding the allocation of the quota in 1996; the allocation locked in historic trade patterns to the United States, with the result that coastal British Columbia (once Asian markets dried up), small, new, expanding, value-added and Aboriginal producers felt disadvantaged; it was noted that the lumber quota was allocated, unlike other sectors where quota is auctioned; as stated by one group: "quota allocation is always a problem with a pie of a fixed size"

- one group noted that, in the event another agreement is signed, even with a higher quota problems would remain; difficulties would arise with respect to the allocation of quota among provinces and producers

- many groups and individuals indicated a preference for unencumbered free trade in softwood lumber (free of artificial restraints, quotas, fees, etc.), rather than a quota-type system, recognizing the vulnerability to U.S. countervailing duty and anti-dumping actions that would be created; in their view, renewal of the Agreement is not an option and while a countervailing duty (and possibly an anti-dumping) action would be time-consuming and expensive, most believe that Canada would win, as has been the case in the past

- one individual pointed out that these types of agreements lead people to avoid (such as with drilled studs) and evade (for example, harvest in Quebec, transport to New Brunswick and export from New Brunswick to the United States); in his view, "quota haves" and "quota have-nots" are created

- a number of groups and individuals noted the shared interests between Canadian and U.S. softwood lumber producers, rather than the differences between them, with a focus on such common challenges as environmental concerns, a lower return on investment, and the need to increase the size of the wood products market, among others; also noted was the increasing integration on both sides of the border, with speculation that by the end of this decade we will have a fully integrated North American softwood lumber market; the emergence of a North American market highlights the need for a long-term North American strategy

- some stakeholders in British Columbia indicated a willingness to consider policy changes to address U.S. concerns, provided that true negotiations, with give and take on both sides, occur and that they make sense domestically; that is, something like guaranteed trade peace must be gained in exchange for policy changes (such as increasing the amount of timber put up for competitive bidding, with the price in that market used to set stumpage rates); others indicated that forest policy should not be "driven" by trade; some see the need for the policy foundation to achieve free trade, with appropriate policies in the areas of timber pricing, log exports, forest tenure, land use and investment

- while the United States and some Canadian stakeholders appear to have limited support for a market-based pricing system for lumber, some groups identified certain obstacles to be overcome before such a system could be implemented; for example, the parties could have difficulty moving to an auction-based price system "overnight" since leases have been signed, and some regulatory mechanisms (such as cut controls) would require modification

- many of the groups expressed a desire to engage in discussions with the United States as early as possible, and one suggested that delays in getting the dialogue going were the result of U.S. reluctance

- some suggested that the U.S. industry wants to increase the cost structure of Canadian producers to make them less competitive and thereby reduce their global market share; it was also argued that U.S. producers do not want to give up their market share and want to limit Canadian exports to the United States to increase the price of US timber

- an argument was made that Aboriginal firms should receive an exemption from any countervailing duty case, and should not be subject to any quota limitation; it was noted that private woodlots have had an exemption in previous duty cases; also suggested was the inclusion of an Aboriginal representative at any negotiations; unrestricted access to the U.S. market may be particularly important as Aboriginal firms access more timber resources through treaty land claims; Aboriginal firms want their own quota, rather than accessing it through joint-venture relationships with non-Aboriginal quota-holding companies

- one group expressed the view that Canada would "do better" and would win under the North American Free Trade Agreement (NAFTA) and the World Trade Organization (WTO), since US investigations are undertaken by the U.S. Department of Commerce and the U.S. International Trade Commission, with the result that U.S. laws are changed whenever Canada wins; it noted that an action under the WTO would likely not be resolved until 2005, while action under the NAFTA would probably be resolved by 2003

CONCLUSIONS

The forestry industry – both primary and value-added and across the country – is critically important to Canada, contributing significantly to employment and to the nation's gross domestic product and balance of trade. It is for this reason that the Sub-Committee on Forestry of the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry initiated its study, with a focus on corporate consolidation and globalization, value-added processing, marketing and the Softwood Lumber Agreement.

The Sub-Committee remains committed to examining this important industry, and intends to revisit these topic areas and perhaps others as the forestry industry continues to evolve and face both challenges and opportunities.

Rapport sur les FORÊTS

Comité sénatorial permanent de l'Agriculture et des forêts

Président
L'honorable Leonard J. Gustafson

Vice-président
L'honorable John Wiebe

Juin 2001

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE L'AGRICULTURE ET DES FORÊTS

L'honorable Leonard J. Gustafson, Président
L'honorable John Wiebe, Vice-président

et

Les honorables sénateurs

* Sharon Carstairs, c.p. (ou Fernand Robichaud, c.p.)
Thelma J. Chalifoux
Joyce Fairbairn, c.p.
Aurélien Gill
Elizabeth Hubley
Marjory LeBreton
* John Lynch-Staunton (ou Noël Kinsella)
Donald Oliver
Terry Stratton
David Tkachuk
Jim Tunney

* Membres d'office

June Dewetering
Attachée de recherche
Direction de la recherche parlementaire

Daniel Charbonneau
Le greffier du comité

ORDRE DE RENVOI

Extrait des *Journaux du Sénat* du mardi 20 mars 2001:

L'honorable sénateur Wiebe propose, appuyé par l'honorable sénateur Banks,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts soit autorisé à recueillir et examiner des documents et témoignages et à en rendre compte, ainsi qu'à faire rapport sur les travaux accomplis par le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts dans le cadre de l'examen de l'état présent et futur des forêts qu'il a mené au cours de la deuxième session de la trente-sixième législature;

Que le Comité présente son rapport au plus tard le 30 juin 2001.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le greffier du Sénat,
Paul C. Bélisle

MISSION D'INFORMATION EN COLOMBIE-BRITANNIQUE, EN ALBERTA ET DANS L'ÉTAT DE WASHINGTON

A. INTRODUCTION

Du 25 au 28 septembre 2000, quelques membres du Sous-comité des forêts du Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts ont effectué une mission d'information en Colombie-Britannique, en Alberta et dans l'État de Washington afin de recueillir de l'information sur l'industrie canadienne du bois d'œuvre pour ce qui touche le regroupement d'entreprises et la mondialisation, la transformation à valeur ajoutée, la commercialisation et l'Accord sur le bois d'œuvre. Des discussions ont eu lieu avec des représentants du gouvernement, des associations industrielles, des universitaires, des producteurs de bois d'œuvre, un groupe autochtone et un syndicat. La plupart des groupes et des particuliers ont insisté sur l'importance de l'industrie du bois d'œuvre comme élément contribuant au produit intérieur brut, à l'emploi (direct et indirect, en particulier dans les collectivités tributaires de l'exploitation forestière) et à l'équilibre des échanges. À cet égard, ils ont fait état de différentes mesures que le gouvernement fédéral pourrait prendre pour aider l'industrie. Aucun consensus ne s'est toutefois dégagé quant à ce qui devrait se produire à l'expiration de l'Accord sur le bois d'œuvre en mars 2001.

A. Regroupement d'entreprises et mondialisation

- Certains ont souligné que l'achat d'entreprises canadiennes par des sociétés américaines (MacMillan Bloedel par Weyerhaeuser, Weldwood par International Paper, etc.) est de nature à inciter davantage les sociétés étrangères à trouver une solution aux différends commerciaux et à éviter le recours aux droits compensateurs et aux mesures antidumping; de même, ce phénomène favorise une meilleure compréhension des systèmes différents existants dans l'un et l'autre pays.

- Quelqu'un a noté que même si le nombre de regroupements a été important dans l'Est du Canada dans le secteur des pâtes et papiers et de la production de papier

journal, certaines entreprises canadiennes de la côte Ouest (comme Fletcher Challenge) se départissent de leurs intérêts dans le bois d'œuvre.

- D'aucuns ont fait valoir que, même si le gouvernement fédéral joue un rôle dans les regroupements par le biais du processus de révision du Bureau de la concurrence, les gouvernements provinciaux peuvent mettre un frein aux activités de fusion en exerçant leur droit de refuser l'octroi de droits d'exploitation; ce qu'ils ne font généralement pas; les provinces peuvent aussi s'engager dans un processus d'audiences publiques avant d'autoriser une fusion ou une acquisition.

- Bien que certains groupes sont d'avis que l'on assistera au cours de la présente décennie à l'émergence d'un marché nord-américain du bois d'œuvre et à la poursuite des regroupements à l'échelle mondiale, un intervenant a soutenu au contraire qu'il est peu probable que les regroupements dans l'industrie nord-américaine du bois d'œuvre se poursuivent étant donné le peu d'économie d'échelle à réaliser; à son avis, toutefois, si une entreprise a besoin de pâte, il lui sera peut-être plus facile de posséder aussi la scierie.

B. Transformation à valeur ajoutée

- Un groupe a souligné que la croissance de la transformation à valeur ajoutée est limitée en raison de sa vulnérabilité à la concurrence étrangère et aux défis posés par le commerce international; il suffit de songer, par exemple, aux tentatives des Américains pour obtenir la reclassification des poteaux préforés et du bois texturé au planage de façon à ce que ces produits soient visés par l'Accord sur le bois d'œuvre.

- D'autres obstacles à la transformation à valeur ajoutée ont été évoqués, notamment la fragmentation régionale et sectorielle et le manque d'économies d'échelle.

- Un groupe a souligné que l'Accord sur le bois d'œuvre faisait en sorte que certaines entreprises de transformation à valeur ajoutée se retrouvaient avec des quotas insuffisants, d'où leur capacité réduite de développer des marchés; de l'avis de ce groupe, la politique gouvernementale n'appuie généralement pas le développement à valeur ajoutée, étant donné que la propriété des terres et la location de la tenure reviennent à l'État et que les taxes et la réglementation nuisent aux investissements qui sont faits dans la technologie, la formation et le développement de marchés.

- Certains groupes ont parlé de Forest Renewal BC comme d'un mécanisme utile pour permettre à l'industrie d'accroître la production à valeur ajoutée.

C. Commercialisation

- La commercialisation pose de nombreux défis à l'industrie du bois d'œuvre, compte tenu de la concurrence d'autres pays (notamment les pays scandinaves) et des produits de substitution autres que le bois (comme l'acier, l'aluminium et le béton); de l'avis de certains des intervenants, le Canada et les États-Unis se font la lutte pour avoir droit à leur part respective du gâteau, mais le gâteau est de plus en plus petit.

- Plusieurs groupes et particuliers ont insisté sur l'importance du marché japonais pour les producteurs canadiens de bois d'œuvre (en particulier ceux de la région côtière de la Colombie-Britannique), étant donné que les habitants de ce pays construisent un nombre important de maisons unifamiliales en bois.

- Le marché japonais risque peut-être de connaître un ralentissement, avec les changements démographiques, une économie au point mort, la concurrence d'autres pays et l'amélioration des normes de construction et de la durabilité des logements (conformément à la nouvelle loi sur l'assurance de qualité des logements adoptée en 1999) qui a entraîné une baisse de la demande; de même,

plutôt que d'utiliser du bois vert, on utilise maintenant du bois séché artificiellement ou du bois d'ingénierie.

- Un certain nombre de groupes ont mentionné que l'initiative Forest Renewal BC avait investi dans la connaissance et le développement des marchés.

- Certains groupes et particuliers ont fait état de la concurrence de produits de substitution comme l'acier et le béton ainsi que des nombreuses annonces télévisées vantant les mérites de l'acier qui ont, selon eux, beaucoup de retentissement; ils ont signalé la nécessité d'une campagne publicitaire pour « mettre en valeur les vertus du bois ».

- On a noté que le public et les environnementalistes continuent à exercer des pressions en faveur de la conservation et des mises en réserve; ces initiatives environnementales et l'élaboration de normes d'homologation peuvent être utilisées comme un outil de commercialisation; il importe toutefois de tenir compte de leur incidence sur les coûts de production.

- Bien des intervenants ont indiqué que le gouvernement fédéral avait un rôle à jouer dans la protection des marchés existants, dans l'aide au développement de nouveaux produits, marchés et technologies et dans l'amélioration des compétences et la formation; un groupe a souligné que même si les États-Unis peuvent percevoir ces interventions gouvernementales comme « pouvant justifier le recours à des mesures compensatoires », peut-être seraient-elles quand même profitables du point de vue des coûts-avantages, au sens où les avantages du développement pourraient compenser le coût des droits éventuellement exigés.

- On a aussi noté qu'une aide fédérale est nécessaire en ce qui a trait aux boycottages internationaux et à la désinformation ainsi qu'à l'utilisation par certains pays de barrières tarifaires et non tarifaires (notamment les enjeux environnementaux); de l'avis de certains, les gouvernements sont des

« messagers » plus crédibles que l'industrie et sont les principaux mécènes d'une industrie florissante.

- Certains groupes ont souligné qu'il faudrait davantage faire ressortir le fait que les marchands de bois sont les gardiens de la ressource, et qu'ils ont un intérêt direct dans sa capacité de renouvellement; de même, notre main-d'œuvre très spécialisée et la fibre canadienne de qualité supérieure doivent être mises en évidence et il faut prendre note du rôle des forêts comme puits de carbone et habitat faunique.

- Certains groupes et particuliers ont fait état du manque de coordination entre les ministères et organismes fédéraux, notamment le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Ressources naturelles Canada, Industries Canada, la Société canadienne d'hypothèques et de logement et la Société pour l'expansion des exportations.

- On a fait mention des codes d'exploitation forestière, des plans de gestion de terres et des ressources ainsi que des différents systèmes et normes d'homologation; l'homologation procurerait apparemment les avantages suivants : accès accru au marché, amélioration des pratiques et de l'efficience opérationnelle, hausse du moral chez les employés et acceptation par le public et les clients; de l'avis de certains, le gouvernement fédéral pourrait servir d'intermédiaire à différents groupes qui appliquent des normes différentes et leur permettre de se rencontrer afin de tenter d'en arriver à une équivalence et à uniformiser les règles du jeu.

D. L'Accord sur le bois d'œuvre

- Bien des groupes et des particuliers ont souligné que les frictions commerciales entre le Canada et les États-Unis sur la question du bois d'œuvre perdurent depuis plus de 100 ans; elles se sont toutefois accentuées au cours des 20 dernières

années, en raison des nombreuses actions entreprises par les États-Unis contre le Canada. De l'avis de certains, ce dossier est la principale pomme de discorde dans les relations bilatérales et sa portée est importante en termes de volume, de valeur et de droits versés.

- La plupart des intervenants de l'industrie s'attendaient à ce que la signature en 1996 de l'Accord sur le bois-d'œuvre procure une certaine confiance commerciale et marque le début d'une période de « paix commerciale »; cela n'a toutefois pas été le cas, et les États-Unis ont exprimé des préoccupations concernant la classification de produits (comme les poteaux préforés et le bois texturé au planage) et les changements apportés au régime de coupe en Colombie-Britannique; il ne semble pas y avoir de consensus chez les intervenants de l'industrie au Canada quant à ce qui va se produire à l'expiration de l'Accord en mars 2001, certains préconisant la libéralisation du commerce du bois d'œuvre et d'autres appuyant une certaine forme de commerce administré.

- Néanmoins, les Canadiens ont toujours soutenu que l'industrie nationale du bois d'œuvre n'est pas subventionnée, mais plutôt que les systèmes canadiens et américains sont différents; le fait que les terres appartiennent à l'État ne signifie pas que le prix du bois n'est pas établi de façon concurrentielle.

- La classification des produits à valeur ajoutée à la lumière de l'Accord sur le bois d'œuvre est considérée comme particulièrement importante pour les producteurs qui n'ont pas de quotas suffisants. L'absence de quotas suffisants a aussi des conséquences pour les employés touchés par des mises à pied et des fermetures; de plus, dans le cas de ceux qui ont des quotas, la cadence accélérée des lignes de production résultant de la nécessité d'atteindre les quotas peut accroître le nombre d'accidents.

- S'il y a eu des frictions entre le Canada et les États-Unis, il y a aussi eu du mécontentement au Canada, en particulier en ce qui concerne l'attribution des

quotas en 1996. L'attribution a gelé la structure des échanges jusque là établis avec les États-Unis, avec pour résultat que les producteurs autochtones de la région côtière de la Colombie-Britannique (une fois les marchés asiatiques taris) qui exploitent de petites entreprises nouvelles et en expansion à valeur ajoutée se sont sentis désavantagés; on a souligné que les quotas de bois d'œuvre ont été attribués, contrairement à ce qui se fait dans d'autres secteurs où les quotas sont mis aux enchères; comme l'a exprimé un groupe : « l'attribution des quotas pose toujours un problème lorsque la taille du gâteau est fixe ».

- Un groupe a souligné qu'advenant la signature d'un autre accord, les problèmes demeureraient même si les quotas sont plus élevés; l'attribution des quotas entre les provinces et les producteurs soulèvera des difficultés.

- Bien des groupes et des particuliers ont dit préférer une libéralisation sans aucune contrainte dans le secteur du bois d'œuvre (exempte de restrictions artificielles, de quotas, de frais, etc.), plutôt qu'un système avec des quotas, même s'ils reconnaissent que nous serions ainsi vulnérables aux droits compensateurs américains et aux mesures antidumping qui seraient prises; à leur avis, le renouvellement de l'Accord n'est pas une solution et même si une action est entreprise pour obtenir des droits compensateurs (et éventuellement des droits antidumping) exigerait beaucoup de temps et serait coûteuse, la plupart croient que le Canada l'emporterait, comme il l'a déjà fait par le passé.

- Un particulier a fait remarquer que ce genre d'accords incite les gens à éviter (comme pour les poteaux préforés) et à éluder (par exemple, coupe au Québec, transport à destination du Nouveau-Brunswick et exportation du Nouveau-Brunswick vers les États-Unis); à son avis, deux catégories ont été créées : ceux « qui ont des quotas » et « ceux qui n'en ont pas ».

- Un certain nombre de groupes et de particuliers ont souligné les intérêts communs des producteurs canadiens et américains de bois d'œuvre, plutôt que leurs

divergences, en mettant en évidence les défis qu'ils partagent, notamment les préoccupations environnementales, le faible rendement des investissements et la nécessité d'accroître l'importance du marché des produits du bois, entre autres; on a aussi pris note de l'intégration croissante des deux côtés de la frontière, et certains sont même allés jusqu'à prévoir que d'ici la fin de la présente décennie, le marché nord-américain du bois d'œuvre sera entièrement intégré. L'émergence d'un marché nord-américain fait ressortir la nécessité d'une stratégie nord-américaine à long terme.

- Certains intervenants de la Colombie-Britannique ont indiqué leur volonté d'envisager des changements à la politique pour tenir compte des préoccupations américaines, à condition que de véritables négociations, avec des concessions de part et autre, aient lieu et que ces changements soient logiques du point de vue national; ainsi, des garanties de paix commerciale pourraient être obtenues en échange de changements à la politique (comme une augmentation de la quantité de bois soumise aux appels d'offres, le prix sur ce marché étant utilisé pour fixer les droits de coupe); d'autres ont indiqué que la politique relative aux forêts ne devrait pas être « subordonnée » au commerce; certains voient la nécessité d'assises stratégiques pour réaliser le libre-échange, lesquelles doivent être assorties des politiques nécessaires au chapitre de l'établissement du prix du bois, des exportations de billes, de la tenure des forêts, de l'utilisation des terres et des investissements.

- Bien que certains intervenants américains et canadiens semblent être en partie favorables à un système d'établissement des prix fondés sur le marché pour le bois d'œuvre, certains groupes ont fait état des obstacles à surmonter avant de pouvoir mettre en œuvre un tel système; par exemple, les parties pourraient avoir de la difficulté à passer « du jour au lendemain » d'un barème de prix fondé sur la mise aux enchères, étant donné que les baux ont été signés et que certains mécanismes de réglementation (notamment en ce qui a trait au contrôle des coupes) exigeraient des modifications.

- Bien des groupes ont exprimé le désir d'amorcer des discussions avec les États-Unis dans les meilleurs délais, et l'un d'eux a affirmé que tout retard à amorcer le dialogue allait susciter de la réticence de la part des États-Unis.

- Certains estiment que l'industrie américaine veut accroître la structure de coûts des producteurs canadiens afin de les rendre moins concurrentiels et d'ainsi réduire leur part du marché mondial; on a aussi soutenu que les producteurs américains ne veulent pas renoncer à leur part du marché et veulent limiter les exportations canadiennes aux États-Unis afin d'accroître le prix du bois américain.

- Certains ont fait valoir que les entreprises autochtones devraient être soustraites aux droits compensateurs et ne devraient pas être assujetties à des limites de quotas; on a noté que les terres à bois privées avaient bénéficié d'une exemption dans des causes antérieures; certains ont aussi proposé qu'un représentant autochtone soit présent lors des négociations; l'accès illimité au marché américain peut être particulièrement important étant donné que les entreprises autochtones ont accès à davantage de ressources forestières grâce aux revendications territoriales découlant de traités; les entreprises autochtones veulent avoir leur propre quota, plutôt que d'y avoir accès par le biais de relations de coentreprises avec des sociétés non autochtones qui détiennent des quotas.

- Un groupe s'est dit d'avis que le Canada « s'en tirera mieux » et l'emportera en vertu de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) et des règles de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), étant donné que les enquêtes américaines sont menées par le Département américain du commerce et la U.S International Trade Commission, de sorte que les lois américaines sont modifiées chaque fois que le Canada l'emporte; on a souligné qu'une action menée auprès de l'OMC ne serait probablement pas résolue avant 2005, tandis qu'une action menée en vertu de l'ALENA serait probablement résolue d'ici 2003.

LES CONCLUSIONS

Le secteur forestier, par les produits primaires comme les produits à valeur ajoutée et partout au pays, est d'une importance cruciale. Il contribue beaucoup à l'emploi, au produit intérieur brut et aux échanges commerciaux du Canada. C'est pour cette raison que le Sous-comité des forêts du Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts a entrepris son étude, en se concentrant sur le regroupement des entreprises et la mondialisation, sur les produits à valeur ajoutée, la commercialisation et l'Accord sur le bois d'œuvre résineux.

Le Sous-comité demeure résolu à examiner ce secteur important et compte reprendre les sujets étudiés et peut-être en aborder d'autres, comme le secteur continuera d'évoluer et de conquérir de nouveaux enjeux.